

30. 6. 2020

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Velká advokacie v době (po)koronavirové

Připravili jsme pro vás virtuální kulatý stůl řídících partnerů pěti pražských kanceláří na témata a otázky, která jsou v dané době aktuální a zajímají nejednoho právníka. Jak krize změní advokátní trh, jaké budou dopady na činnost advokátních kanceláří či jak podporují své klienty se dozvíte v tomto rozhovoru.

Naše pozvání přijali Jaroslav Havel z Havel & Partners, Robert Němec z PRK Partners, Michal Hink z Dentons, Petr Pánek z White & Case a Lukáš Ševčík z Kinstellar.

1) Jak, podle vás, změní aktuální krize advokátní trh?

Jaroslav Havel: Bohužel dochází ke snižování kupní síly řady klientů a s tím souvisejícímu poklesu ochoty či schopnosti platit vysoké odměny za právní poradenství. Řadu služeb, které dosud poskytovaly advokátní kanceláře, budou společně zajišťovat interní právní oddělení. Externích služeb budou klienti nadále využívat především v komplikovaných záležitostech a budou tak potřebovat poradenství těch největších „právnických es“ a nejrenomovanějších kanceláří, které byly navíc schopné svou nabídku co nejrychleji adaptovat na změny.

Příchod krize se zásadním dopadem do ekonomiky jsme díky dlouholetým zkušenostem a makroekonomickým datům očekávali již delší dobu a více než 18 měsíců se na ni intenzivně připravovali, a to jak z hlediska rozsahu našich služeb, důsledného finančního řízení, ale třeba i digitalizace. Byť nás pak zasáhla krize v jiné podobě, než jakou jsme očekávali, mohli jsme obratem zareagovat.

Obecně platí, že v krizi tohoto typu, kdy se naruší výrazně i mezinárodní obchod, je poptávka u firem po službách těch nejlepších místních právnických firem a u menších společností a občanů pak po těch nejlevnějších službách. V souvislosti s tím může dojít k další redukci českých poboček některých mezinárodních kanceláří a k jejich odchodu z ČR či dalších zemí střední Evropy, jako tomu bylo po ekonomické krizi v letech 2008–2012. Pro právní trh a jeho další kultivování je ale přítomnost elitních mezinárodních firem přínosem. Nejen proto, že podstatná část našich partnerů, včetně mě, v takových firmách pracovala doufám, že nebudou odcházet kanceláře, které v našem regionu patří mezi lídry. Rozhodně očekávám zásadní negativní dopad jak na počet právníků potřebných v advokátních kancelářích první desítky česko-slovenského trhu, tak i negativní dopad na odměny právníků. Ve většině případů očekávám snížení odměn cca o 10-40 % procent podle zaměření, finanční situace a typu klientely dané kanceláře.

Lukáš Ševčík: Jsem přesvědčený o tom, že aktuální situace pozmění nejen celou ekonomiku, ale náš celý život – a advokátní profese se tomu nebude nijak vymykat. Nejméně se možná dotkne samostatných advokátů a menších kanceláří, ale u tzv. „veliké advokacie“ očekávám dost podstatné ovlivnění. Ne všechny kanceláře disponují s likviditní rezervou, která jim umožní pokrýt provozní cash-flow na půl roku či více, když klienti budou mít problémy hradit za právní služby.

Že by to vedlo přímo k nějakým „pádům“ některých kanceláří, si nemyslím, i když to úplně nevylučuji. Každopádně ale dojde k tomu, že si i advokáti budou muset přitahovat opasky. Podle toho, jak dlouho situace utlumení ekonomiky bude trvat (a ta krize teprve ještě přijde potom), tak

bude docházet ke snižování nákladů. A jelikož personální náklady tvoří největší položku kanceláří, budou se zkracovat úvazky a snižovat odměny advokátů pracujících v kancelářích. Koneckonců se to jinde, třeba v Londýně, v Americe nebo i v Německu u velkých kanceláří již děje. Je to jen otázka času, než to uvidíme i u nás. Ale vše zlé je pro něco dobré a možná si pak i někteří kolegové uvědomí hodnot, které se v posledních letech na základě jednoznačně „zaměstnaneckého“ trhu vytratili a lidé si začnou práce zase trochu více vážit.

A taky si myslím, že se kanceláře budou více profesionalizovat, ve smyslu řízení svého businessu. Ostré sledování cash-flow a jeho management, který je v dnešní situaci nesmírně důležitý, se stane běžnou záležitostí řízení kanceláří. To povede k tomu, že kanceláře již nebudou chtít „úvěřovat“ klienty pozdním vyúčtováním služeb a strpění dlouhých splatností faktur. A koneckonců to snad i povede k tomu, že spirála podbízení cen a stále se snižujících hodinových sazeb se přestane točit, resp. se dokonce obrátí. To ale asi záleží na tom, zda k nějakým těm pádům dojde, což povede k ještě větší fragmentizaci trhu, nebo jestli to všichni ustojí a budou potřebovat výpadky kompenzovat.

Michal Hink: Přežijí silné kanceláře a schopní advokáti. Silnými nemyslím nutně jen ty velké, ale ty kanceláře a advokáty, které mají velmi úzký vztah se svými klienty a pochopení jejich businessu. Full service kanceláře mají tu výhodu, že pakliže dojde k poklesu poptávky v jedné praxi, plynule to vyváží zvýšenou aktivitou praxe ostatní. Ostatně první náznaky tohoto trendu pozorujeme již nyní v době koronavirové.

Robert Němec: Z provozního hlediska nemá současné krize na chod naší kanceláře zásadní negativní dopad. Naše kancelář je v rámci implementovaného tzv. disaster recovery plánu schopna plně fungovat. Většina právníků sice pracovala v režimu tzv. home office, ale veškeré informační systémy a spisy jsou jim plně dostupné prostřednictvím privátní zabezpečené sítě. Místo osobních setkání s klienty jsme využívali zabezpečené virtuální video konference. Klientům jsme schopni poskytovat veškeré právní služby.

Úspěšná aplikace tohoto režimu v praxi podle mého názoru povede k dalším stupňům digitální transformace a většímu využívání flexibilního režimu práce do budoucna. To může vést v blízké budoucnosti i k provozním úsporám např. s ohledem na velikost nebytových prostor a jejich efektivnější využití. Bohužel budeme nadále limitováni zcela nedostatečnou digitalizací na straně státu a justice, po které již léta voláme. Dodnes ve většině soudní agendy neexistují ani elektronické spisy což vede ke zbytečným nákladům a průtahům soudního řízení. Věřím, že stát si nyní o to více uvědomí potřebu digitalizace některých procesů, včetně možnosti online řešení některých sporů.

Petr Pánek: Jeden můj významný klient mi připomněl, že: „When the going gets tough, the tough get going.“ Zkusil bych to přeložit tak, že v drsných dobách, jdou dál jen ti drsnější. To by dnes mohlo být možná naše firemní motto, neboť nepamatuji tak hektický první kvartál jako byl tento.

Pokud bych se měl podívat na celý advokátní trh, tak očekávám, že změny na trhu budou postupné, ale rychlejší než po krizi v roce 2008. Tehdy došlo ke vzniku řady kanceláří, které efektivně reagovaly na požadavek klientů utrácet co nejméně za komoditizované právní služby. Jinými slovy se začalo dramaticky šetřit, a to i na některých právních službách. To se samozřejmě muselo promítnout na našem trhu a z pohledu komerčních právníků šlo převážně o bolestivé období. Naše kancelář tehdy asistovala u řady klíčových restrukturalizací a vyšla z krize naopak posílena. Teď to bude rychlejší. Troufnu si odhadnout, že pro většinu kanceláří tato krize přinese další tlak na cenu služeb. Pro ty, kteří se dokáží rychle zorientovat a být relevantní pro svoje klienty v těchto složitých dobách, půjde naopak o příležitost posunout své služby na novou a vyšší úroveň.

2) Jaké budou dopady na jednotlivé praxe vašich kanceláří, lze již teď něco predikovat?

Lukáš Ševčík: Okamžité dopady měla situace v oblasti pracovního práva, kde poptávka skokem narostla a nadále trvá, spojena s poradenstvím v oblasti krizových podpor a opatření.

Naopak u některých M&A transakcí jsme viděli skoro okamžitou reakci ve smyslu „all pens down“, takže jejich přerušení. Není to ale plošný fenomén, zejména již déle rozpracované transakce pokračují. V oblasti nemovitostních transakcí se nám zdá, že tyto nadále relativně normálně pokračují, ale tento sektor je samozřejmě hodně ovlivněn schopností nájemců platit nájemné. A to je samozřejmě teď problém – když máte uzavřený obchod, nemáte příjem, náklady běží dál, musíte šetřit a něco holt přestanete platit. To platí úplně stejně pro podnikatele v malé trafice, tak i pro velkého řetězce, který současně neprodává. V oblasti poradenství v souvislosti s nájmem jsme asi všichni pocítili prudký nárůst.

Co se týče oblasti financování, tak banky jsou určitě opatrnější s poskytováním úvěru, takže zde se práce zpomalila, ale připravují se na řešení výpadků, takže roste poptávka v oblasti R&I. A tahle oblast bude nadále růst, stejně jako sporná agenda.

Michal Hink: Pozorujeme již mírné zbrzdění v oblasti transakcí, nebo jejich pozastavení, na druhé straně vidíme velký nárůst v oblastech pracovního práva, regulatoriky, řešení sporů a do budoucna se dá očekávat i nárůst korporátních i finančních restrukturalizací, work-outů a vzhledem k připravovaným opatřením vlády s jistým časovým odstupem i insolvencí.

Robert Němec: Je těžké odhadovat jaké budou dopady krize na ekonomiku. Z hlediska následných dopadů stávající epidemie na jednotlivé praxe se obávám, že ani advokacie se negativním dopadům nevyhne. Po letech růstu prakticky ve všech oblastech práva musíme počítat s dočasným poklesem poptávky po právních službách v některých oblastech praxe. S ohledem na nejistotu ohledně vývoje jednotlivých trhů dojde nepochybně k útlumu některých transakcí. Do jisté míry může být tento útlum kompenzován růstem poptávky po jiných službách, které budou souviset s řešením otázek spojených s krizí, ať již v oblasti financování, pracovního práva, státní podpory, právní podpory nových IT projektů, reorganizací či soudních sporů a s menším odstupem i M&A. Věřím, že díky širokému zaměření naší kanceláře, která poskytuje právní služby ve všech oblastech obchodního práva, a z toho vyplývající rozložení rizika, budeme schopni ustát i tuto krizovou situaci, stejně jako předchozí krizi na konci první dekády. Pochopitelně se nevyhneme dalšímu tlaku na efektivitu našich služeb a nákladů.

Petr Pánek: V rámci krize lze logicky očekávat zpomalení v investicích a transakční činnosti, zvýšení aktivity v oblasti sporů, insolvencí, restrukturalizací a státní pomoci. Obecně ale myslím, že tato korekce bude dramatická, ale časově omezená, alespoň pokud jde o transakční aktivitu. Ti, kteří si zachovají dostatek likvidity, budou mít naopak mnoho příležitostí k výhodným investicím. Ostatně, jak říkávala moje babička, všechno špatné je pro něco dobré.

Jaroslav Havel: Podle mého názoru dojde k výraznému poklesu velkých, zejména mezinárodních transakcí v oblasti fúzí a akvizic, financování, ale i realitních dealů, a to minimálně v tomto roce. Aktuální krize naopak ještě urychlila technologický boom, v souvislosti s ním vidíme již nyní zvýšení poptávky po službách v oblasti e-commerce, IT a robotizace. Ze střednědobého pohledu bude často docházet v tom lepším případě k refinancování a případně k neformální restrukturalizaci podniků, v horším případě pak k restrukturalizacím podle insolvenčního zákona a bohužel i k insolvencím. Poroste i sporová agenda, oblast alternativního (nebankovního) financování či státní podpory. S ohledem na naši velikost, pokrytí celé ČR a SR (6 kanceláří) a komplexnost jsme připraveni poskytnout našim klientům velmi rychle a flexibilně veškerou podporu. Jako další výhodu vnímám kromě unikátní a léta cíleně budované diversifikace klientely, úzké propojení našich právních a daňových služeb a částečně i ekonomického servisu. V těžkých dobách je tento komplexní pohled ještě důležitější než v časech blahobytu.

3) Jak mohou vaše advokátní kanceláře nadstandardně podpořit své klienty v této době? Případně i stát/veřejný sektor?

Lukáš Ševčík: Naše kancelář svoje klienty vždy podporuje nadstandardně. Ale bez nadsázky, udělali jsme toho a nadále děláme moře. Na našich webových stránkách zřídili jsme zřídili Covid-19 Resource Hub, kde detailně informujeme klienty o vývoji legislativy v různých, pro ně důležitých oblastech.

Rozesíláme klientům informace a zřídili jsme jakýsi právní „first response team“ za kterým stojí tým kolegů, který se plně věnuje urgentním otázkám souvisejícím s Covid-19 situací a poskytuje v co nejkratší době poradenství, aby se klient mohl co nejdříve orientovat a v právních následcích situace, resp. jejím řešení.

Co se týče veřejného sektoru, tak je jasné, že se některé dotazy našich klientů samozřejmě týkají i případných nároků na náhradu škody vůči státu. Zabýváme se touto oblastí poměrně intenzivně.

Na druhou stranu se i pokoušíme státu nabídnout pomoc a třeba jsme se pokoušeli o propojení izraelského klienta, který je hlavně činný v oblasti obranného průmyslu, ale v současné situaci nabízí pomoc s dodávkou plicních ventilátorů.

Jaroslav Havel: V souvislosti s krizí pomáháme klientům v tom nejširším rozsahu. Od prvního dne poskytujeme intenzivní poradenství top manažerům, majitelům a investorům, bankám, pojišťovně, jsme oporou pro interní právníky našich klientů při posuzování mimořádných situací a opatření. V souvislosti s tím jsme ihned po vyhlášení nouzového stavu vytvořili specializovanou pracovní skupinu, která koordinuje řešení veškerých právních, daňových, ale i ekonomických otázek týkajících se následků situace způsobené COVID-19, a to i na mezinárodní úrovni. Aktuálně nejvíc řešíme dopady „vyšší moci“ na jejich podnikání, radíme jim v otázkách cash flow a daní, smluvních a nájemních vztahů nebo v pracovněprávní oblasti. Další kapitolou jsou pak různé formy veřejné podpory, kdy našim klientům pomáháme se zpracováním a vyřizováním žádostí nejen v České republice a na Slovensku, ale i v zahraničí.

V době nouzového stavu jsme ale také poskytli našim klientům stíženým covid-19 zvýhodněnou sazbu a zdvojnásobili objem našich pro bono hodin i finanční pomoci. Připravili jsme pro ně komplexní informační servis a denně pro ně sledovali a komentovali všechny důležité změny, podíleli jsme se na virtuálních workshopech, v rámci naší AKADEMIE přešli na online vzdělávání, ale také se velmi aktivně zapojili do legislativního procesu a podíleli se například na přípravě Lex Covid.

Michal Hink: Máme velmi úzký vztah se svými klienty a jsme full service kanceláří, pomáháme našim klientům v oblastech, které nyní akutně musí řešit: v oboru pracovního práva, regulatoriky, nemovitostí, bankovníctví i řešení sporů. Klientům poskytujeme přidanou hodnotu v poradenství napříč jednotlivými jurisdikcemi, neboť řada z nich působí v mnoha zemích a zejména v současné situaci je nutné aktivně sledovat vývoj aktuálních opatření a právních předpisů v řadě zemí zároveň. Vždy jsme to dělali a v současné době o to více s klienty aktivně hledáme optimální cenovou strukturu, která bude v daném případě nejlépe vyhovovat. To znamená, že chápeme nynější hospodářskou situaci a snažíme se klientům pomoci, jak jen to jde. A v této těžké době samozřejmě nezapomínáme ani na naše pro bono klienty, jimž pomáháme orientovat se v současné situaci a pokračovat v jejich veřejně prospěšné činnosti.

Robert Němec: Naše klienty v této krizové situaci podporujeme v rámci celé řady projektů, od intenzivního právního informačního servisu, přes vytvoření akční skupiny Covid 19, která se specializuje na otázky spojené s krizovými opatřeními. Vzhledem k našemu exkluzivnímu členství v mezinárodní asociaci Lex Mundi, která je největší celosvětovou asociací nezávislých právních firem,

jsme schopni našim klientům poskytnout tento servis v mezinárodním měřítku, prakticky v jakékoliv zemi, která se týká jejich podnikatelských aktivit. Rovněž na úrovni Lex Mundi vznikla akční skupina, která se zabývá dopady covid krize v mezinárodním měřítku.

Aktivně se zapojujeme též do legislativních prací, kdy se zejména naši akademičtí spolupracovníci podíleli na přípravě tzv. Lex Covid v oblasti procesního a insolvenčního práva a práva obchodních korporací. Naše kancelář přitom plně podporuje akademické odborníky po odborné stránce, zejména o praktické zkušenosti. Veškerá tato podpora je poskytována státu bezplatně. Díky našemu mezinárodnímu přesahu můžeme také nabídnout příklady možných řešení současné situace z dalších zemí, kde se více využívá kombinace aktivní podpory nastartování ekonomiky pro dobu po uplynutí krize s menšími zásahy do smluvní volnosti v oblasti soukromého práva, než je uvažováno v současné době v České republice.

Petr Pánek: Naše kancelář je momentálně kompletně vytížena asistencí klientům, kteří intenzivně potřebují navigovat mezi tvrdými dopady těchto opatření, a to nejen v ČR, ale samozřejmě na globální úrovni. Naš segment také prochází další vlnou digitalizace, abychom mohli být dostatečně rychlí a kvalitní, a přitom každý na jiném místě. Současně pomáháme právně i ve prospěch státu, ale to zde nemohu více komentovat. Zároveň těžíme ze zapojení do našich mezinárodních pracovních týmů, které se soustředí na jednotlivé oblasti hospodářství jako je například automotive, reality, nebo bankovníctví, tak abychom mohli v reálném čase efektivně poskytovat klientům ta nejlepší řešení, která už dobře fungují jinde ve světě.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Vyčlenění rodinných nemovitostí \(i v podobě podílu v bytovém družstvu\) do svěřenského fondu](#)
- [Sport versus EU - aktuální sportovní kauzy rozhodované Soudním dvorem EU](#)
- [Dokazování negativních skutečností ve sporném řízení](#)
- [Neoprávněný odběr elektřiny - překvapení vlastníka?](#)
- [Rodič u dítěte v nemocnici: právo na přítomnost neznamená bez dalšího právo na přespání na jip/jirp](#)
- [Pokuta za švarcsystém kurýrů Rohlíku potvrzena Ústavním soudem](#)
- [Metropolitní plán schválen. Je Váš projekt v bezpečí?](#)
- [Posouzení shody dle AI Act - zkušenosti z praxe](#)
- [Začínají soudy zohledňovat náklady podnikatelů při plnění právních povinností v oblasti e-commerce?](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 35: Ručení za dluhy z podnikání u OSVČ a s.r.o.](#)
- [Bezpilotní systémy vlastní konstrukce v kategorii Specific: regulatorní požadavky a praktické aspekty](#)